



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**GESTIÓN DE VENTAS AL CRÉDITO Y SU INFLUENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA 3T CORPORATION S.A.
DISTRITO DE COMAS, AÑO 2016**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA

YOSSELINE CONSUELO PACHECO HUAMAN

ASESOR

DR. VICTOR DAVILA ARENAZA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

FINANZAS Y DERECHO CORPORATIVO

LIMA – PERÚ

2016

PÁGINA DEL JURADO

Dr. Víctor Dávila Arenaza
Presidente

Dr. Lessner Augusto León Espinoza
Secretario

Dr. Liliana Fox Mairena
Vocal

DEDICATORIA

Dedico esta investigación a mi madre adorada por su incondicional ayuda por enseñarme a ser perseverante y por el día a día que está conmigo.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por permitirme lograr una de las metas más anheladas.

A mis padres que siempre creyeron en mí y sabían que lo lograría.

A mis amigos y a mi profesor que me brindaron su amistad sincera y con los que compartí momentos inolvidables.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo Yosseline Consuelo Pacheco Huaman con DNI N°. 48046898, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, Diciembre del 2016

YOSSELINE CONSUELO PACHECO HUAMAN

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad “César Vallejo”, presento antes ustedes la Tesis titulada: **“GESTIÓN DE VENTAS AL CRÉDITO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA 3T CORPORATION S.A. DISTRITO DE COMAS. LIMA. AÑO 2016”**.

Elaborado con el propósito de obtener el título de Licenciada en Administración.

Atentamente y respetuosamente.

Yosseline Consuelo Pacheco Huaman

INDICE

Página del jurado	II
Dedicatoria	III
Agradecimiento	IV
Declaratoria de la autenticidad	V
Presentación	VI
Índice	VII
Resumen	IX
Abstract	X
Capítulo I- INTRODUCCION	10
1.1. Realidad problemática	11
1.2. Trabajos previos	14
1.3. Teorías relacionadas al tema	31
1.4. Formulación del problema	31
1.4.1. Problema general	31
1.4.2. Problema específico	31
1.5. Justificación del estudio	32
1.5.1. Justificación social	32
1.5.1. Justificación pertinencia	32
1.5.1. Justificación teórica	32
1.6. Hipótesis	33
1.6.1. Hipótesis general	33
1.6. 2.Hipótesis específicas	33
1.7. Objetivos	33
1.7.1. Objetivo general	33
1.7.2. Objetivos específicos	33
Capítulo II – MÉTODO	34
2.1. Método, tipo, nivel y diseño de investigación	34
2.1.1. Método de investigación	34
2.1.2. Tipo de investigación	34
2.1.3. Nivel de investigación	34
2.1.4. Diseño de investigación	35
2.2. Operacionalización de las variables	36
2.3. Población y muestra	37
2.3. 1.Población	37
2.3. 2. Muestra	37
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos ,validez y confiabilidad	37

2.4. 1. Técnica de recolección de datos.....	37
2.4. 2. Instrumento de recolección de datos	37
2.4.3. Validación y fiabilidad del instrumento.....	38
2.4.4. Confiabilidad del instrumento.....	38
2.5.. Métodos de análisis de datos	39
2.6. Aspectos éticos	39
Capítulo III – RESULTADOS.....	40
3.1 Prueba de normalidad de variables.....	40
3.2. Contrastación y correlación de hipótesis	40
3.3. Análisis de resultados.....	45
Capítulo IV – DISCUSIÓN.....	50
Capítulo V – CONCLUSIÓN.....	55
Capítulo VI – RECOMENDACIÓN	56
Capítulo VII – REFERENCIAS.....	57
ANEXOS.....	58

RESUMEN

En la presente investigación realizada en la empresa industrial 3t Corporation S.A., de fabricación de envases de hojalata y cartón corrugado se planteó como objetivo general determinar cuál es la influencia que existente entre la gestión de ventas al crédito en la rentabilidad de la empresa, para ello se realizó una investigación de tipo descriptiva – explicativa, donde el número de colaboradores estuvo conformado por una población de 52 trabajadores, los mismos que conformaron la muestra, por ser la población pequeña. La técnica e instrumento utilizados para la recolección de datos fue la encuesta tipo cuestionario con 28 preguntas en la escala Likert. Para validar el instrumento se empleó la técnica de juicio de expertos, la Confiabilidad se obtuvo a través del coeficiente de Alfa de Cronbach, Una vez recolectados los datos estos fueron procesados y analizados en el programa estadístico SPSS. Teniendo como conclusión que la Gestion de ventas al crédito tiene una influencia significativa en la rentabilidad de la empresa 3t Corporation S.A. del distrito de Comas en el año 2016.

Palabras claves: Gestión de ventas y rentabilidad.

ABSTRACT

In the present investigation carried out in the industrial company 3t Corporation SA, of manufacture of tins and corrugated carton, it was proposed as a general objective to determine the influence that exists between the management of sales to credit in the profitability of the company, to A descriptive - explanatory research was carried out, where the number of collaborators consisted of a population of 52 workers, the same ones who made up the sample, because the population was small. The technique and instrument used for data collection was the questionnaire type survey with 28 questions on the Likert scale. To validate the instrument was used the expert judgment technique, Reliability was obtained through the Cronbach Alpha coefficient. Once the data were collected, they were processed and analyzed in the SPSS statistical program. Concluding that the Management of sales to credit has a significant influence on the profitability of the company 3t Corporation S.A. Of the district of Comas in the year 2016.

Keywords: Sales management and profitability